

## PATENT ABSTRACTS OF JAPAN

(11)Publication number : 2001-290935

(43)Date of publication of application : 19.10.2001

(51)Int.Cl.

G06F 17/60

(21)Application number : 2000-107208

(71)Applicant : INOUE TAKEKAZU  
MATSUURA TAKANORI

(22)Date of filing : 07.04.2000

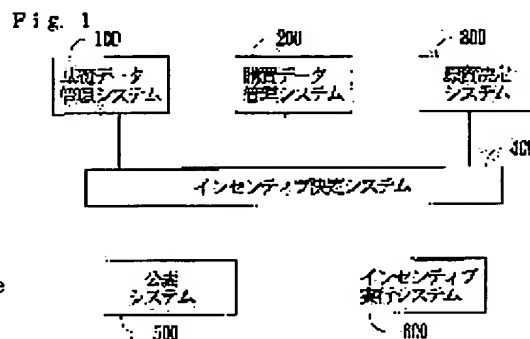
(72)Inventor : INOUE TAKEKAZU

## (54) SYSTEM FOR INCENTIVE

## (57)Abstract:

PROBLEM TO BE SOLVED: To provide a system for incentive which gives a member a motive for introducing many introducers and a motive for prompting introduced members to consumption in stores of store members and reduces the pecuniary burden to stores and return incentive to customers from much capital.

SOLUTION: This system is provided with a fundamental data management system 100 which manages the introduction relationship between members, a purchase amount data management system 200 which manages purchase amounts of members, and an incentive determining means 300 which calculates the incentive of each member on the basis of the purchase amount of the member himself or herself and purchase amounts of lower-order members specified by the introduction membership between members. This system for incentive is provided with a publishing system 400 which displays information concerned with this incentive and advertisement information for an advertisement income as capital for incentive originated from an executive office in a web site.



## LEGAL STATUS

[Date of request for examination] 29.03.2001

[Date of sending the examiner's decision of rejection] 29.07.2003

[Kind of final disposal of application other than the examiner's decision of rejection or application converted registration]

[Date of final disposal for application]

[Patent number]

[Date of registration]

[Number of appeal against examiner's decision of rejection]

[Date of requesting appeal against examiner's decision of rejection]

[Date of extinction of right]

Japanese Patent Laid-open Publication No.: 2001-290935 A

Publication date : October 19, 2001

Applicant : Takekazu INOUE et al.

Title : Incentive System

5 (57) [Abstract]

[Object] To provide an incentive system that increases a chance for a member to introduce a new member, stimulates consumption by an introduced member at a retail store member, reduces an economic burden placed on a retail store, and enables a distribution of an incentive to a customer from plenty  
10 of funds.

[Means] The incentive system comprises a basic data management system 100 that manages an introduction relationship between members, a purchase amount data management system 200 that manages an amount of purchase made by a member, and an incentive determination unit 300 that calculates an  
15 incentive for a given member based on a purchase amount of that particular member and a purchase amount of a member at a lower level in a hierarchy who is identified according to an introduction relationship between the members. The incentive system comprising a publication system 400 that displays, on the web site described above, information regarding an incentive  
20 and an advertisement for generating an advertising revenue to be used as an incentive fund of secretariat-origin, is provided.

[0018] [Incentive Determination System] The incentive determination system 400 is a system for determining an incentive to be distributed to a  
25 member. To be specific, it is a system that determines an incentive to be

distributed to a member based on a purchase amount that is managed by the purchase data management system 200, data that is managed by the basic data management system 100, and a fund for the incentive that is determined by the fund determination system 300. This invention is characterized by that,

5 instead of determining an incentive based solely on an amount of purchase made by a given member, it provides a unit that calculates an incentive score for that member by taking into consideration an amount of purchase made by another member at a lower level in a hierarchy who is identified according to an introduction relationship between the members. The invention is further

10 characterized by having an exception specifying unit by which, when considering a purchase amount of a lower level member who is identified according to the introduction relationship between members, a purchase amount of a lower level member who meets predefined requirements is not taken into consideration in determining an incentive for an upper level member

15 instead of taking into consideration a purchase amount of every member at lower levels. This exception specifying unit has a unit that identifies a lower level member who belongs to a given member according to an introduction relationship between the members, and this unit that identifies a lower level member corresponds with a discrimination unit excludes members who meet a

20 predefined condition from a group of members who have joined through introductions carried out directly and/or indirectly by a member to identify the remaining members as the lower level members. The system according to this embodiment is characterized by having a correction unit, when determining an incentive for an upper level member with a lower level member

25 whose purchase amount is no longer taken into consideration as described

above, adds some form of incentive to the upper level member.

[0019] This invention is further characterized by that, when taking into consideration an amount of purchase made by lower level members who are identified according to an introduction relationship between members, it

5 provides a unit by which references are made not only to a member at a level directly below another member who has introduced that member (i.e., a member one tier down the hierarchy), but also to an amount of purchase made by a member who has been introduced by that member (i.e., a member two tiers down the hierarchy). This provides a significant benefit to a membership

10 development because, while each member is naturally committed to introducing a new member, he/she takes some action to ensure that the members positioned at levels lower than him/her introduce a new member as well. It also helps achieve a growth in consumption as it stimulates each member for advising not only the members directly below him/her but also the

15 members two tiers or more down the hierarchy to make purchase at a retail store. This invention is further characterized by having an exception specifying unit by which a purchase amount of a lower level member who meets a predefined condition is not taken into consideration in determining an incentive for an upper level member instead of taking into consideration a

20 purchase amount of every member at lower levels. This eliminates an adverse effect that members at upper levels obtain a lot of incentives permanently without making any efforts and keeps them being committed to introducing a new member.

[0020] [Overview of the Process to Determine an Incentive] Overview of

25 the process to determine an incentive is described with reference to Fig. 5 to

Fig. 7. Fig. 5 is an explanatory diagram showing a specific example of a group in determining the incentive, Fig. 6 is an explanatory diagram showing a specific example of the group after an exception specifying unit is applied in determining the incentive, and Fig. 7 is a flow chart showing the process to  
5 determine the incentive. In the Step s1, a primary group is determined according to the customer information database 110 (and retail store information database 120 as necessary) that is managed by the basic data management system 100.

[0021] [Description of the Group] The group in this context is defined as a  
10 group that consists of members and, if they have directly and/or indirectly (directly and indirectly in this example) introduced other members (lower level members), includes those members. Note that the description below is based on an assumption that, although the group could consist solely of customers and the score determination system 400 could be applied thereto, a retail  
15 stores is also considered as a member of the group to which the score determination system 400 is applied in this example. This means that a retail store which has obtained (or introduced) a customer through its own activities becomes an upper level member (first tier member) and the customer obtained becomes a lower level member (second tier member). And if this customer  
20 introduces a new customer to join the membership, the newly introduced customer becomes a member at a level further below (third tier member). A member who is introduced directly by another member is called hereinafter a direct-subordinate member.

[0022] The group is described specifically with reference to Fig. 5. Fig. 5  
25 shows an example of a membership where the uppermost member a has

introduced two members b1, b2, each of these two members b1, b2 has introduced one member respectively resulting in two members c1, c2, and one member c1 of them has introduced three members d1, d2, d3. The uppermost member a has b1, b2, c1, c2, d1, d2, d3 as the members (lower  
5 level members) introduced directly and indirectly by the member a him/herself forming a group (ga) that consists of the member a together with these lower level members. Note that, in the lower level members, members b1, b2 who are introduced directly by the member a are the direct-subordinate members to the member a. Similarly, each member, as a head member, together with any  
10 member who is possibly introduced directly and indirectly by him/her forms one group, for example, the member b2 and his/her direct-subordinate member c2 form a group (gb2). In similar way, the members b1, c1 each form the groups (gb1), (gc1) respectively as a head member (uppermost member). The members d1, d2, d3, c2 are the lowermost members (i.e., members who have  
15 not introduced any member) and they each form the groups (gd1), (gd2), and (gd3), (gc2) respectively on his/her own. Thus one group (group (ga), for instance) may contain more than one group described above.

[0023] [Step s1] With returning back to Fig. 7 for explanation, in the Step s1, a group (primary group in this context) is determined according to the customer  
20 information database 110 (and the retail store information database 120 as necessary) that is managed by the basic data management system 100. The primary group is a group that has one member as a head member and includes all the members at lower levels who have been introduced directly and indirectly by the head member. The primary group is determined according to  
25 the information 112 on a relationship between customers in the customer

information database 110. This information 112 on a relationship between customers contains information for identifying which customer is introduced by which customer to join the membership allowing a relationship between customers to be identified and the group mentioned above to be determined accordingly. Note that, when a relationship between a retail store and its customer is included and processed by this system, the determination is made according to the information 121 on a relationship between the retail store and the customer in the retail store information database 120 in addition to the information 112 on a relationship between customers. In this case, these databases 110, 120 can be considered as one integrated database.

[0024] [Step s2] Next in the Step s2, an exception for group independency is applied, a secondary group is determined, and a purchase amount of each secondary group is calculated and determined. The system according to the invention, wherein a group is formed based on a relationship of introduction among customers as described above and a reference is made to a purchase amount of the entire group when determining an incentive for a head member, provides an exception specifying unit (i.e., a discrimination unit) by which an amount of purchase made by a lower level member who meets a predefined condition is not taken into consideration in determining an incentive for an upper level member instead of taking into consideration a purchase amount of every member at lower levels. The Step s2 corresponds with the exception specifying unit and one example of this is a unit that, if a direct-subordinate group (group having a direct-subordinate member to another member as its head member) exceeds a predefined group purchase amount (sum of the amounts of product purchases made by members of a group), specifies that

group as an independent group which no longer belongs to its original group and excludes it. Another example is a unit by which the tiers at and below a certain tier (for instance, tiers at and below the fifth tier) determined by counting the tiers down the hierarchy from a particular head member are excluded from  
5 the group of that head member.

[0025] [Step s3] Next in the Step s3, a primary individual incentive is determined based on a purchase amount of the secondary group that is previously determined in the Step s2. This primary individual incentive is computed and processed so that the higher the purchase amount of the  
10 secondary group becomes, the greater the incentive are obtained incrementally. While many incentives are so designed that, as a purchase amount increases to fall within a given range, certain number of points may be given while staying in the range, or a purchase amount may be multiplied by higher distribution rate along with an increase in the purchase amount, in any  
15 case, the computation and processing are performed to ensure that the customers are provided with more benefits accordingly.

[0026] [Step s4] Next in the Step s4, a primary individual incentive is modified with an independent group to determine a secondary individual incentive. If, in the Step s2, a direct-subordinate group gets independent by  
20 applying the exception for group independency, a purchase amount of a secondary group calculated as a secondary group decreases accordingly. As a result, the primary individual incentive determined in the Step s3 decreases as well. Since an excessive decrease in the primary individual incentive is not desirable, the secondary individual incentive is determined with the primary  
25 individual incentive being added and modified with certain scores based on a

purchase amount of the group that has been made independent.

[0027] [Step s5] In the Step s5, an incentive to be distributed to a member is finally calculated and determined based on the secondary individual incentive and an incentive fund that is determined by the fund determination system 300. One of the characteristics of this invention is that it includes not only funds determined by the unit 310 that determines an incentive fund of retail store-origin but also funds determined by the unit 320 that determines an incentive fund of secretariat-origin.

[0028] [Details on the Step s2] Step s2 is described in detail according to Fig. 8. As described above, while in the Step s2 the secondary groups are determined and a purchase amount of each secondary group is calculated and determined, this computation process is performed sequentially from the groups at the lowest tier to the groups at higher tiers. This is done by searching for the lowermost group in the customer information database 110 (including the retail store information database 120 as necessary) that is managed by the basic data management system 100 to calculate and determine a purchase amount of the secondary group, and then searching for the corresponding upper level group to calculate and determine a purchase amount of the secondary group. The process that is performed for each group to determine a secondary group and calculate a purchase amount is called a group verification process.

[0029] Fig. 8 is a flow chart of the group verification process for each group and includes the Step s201 which, for a target group that is subject to the verification process, examines to see if there is any lower level group positioned below that group. If none exists, then in the Step s202, a total

amount of personal purchases made by the head member in the group is calculated to specify the total amount as a secondary group purchase amount of the target group for the verification process and the process proceeds to the Step s208 to be described below. If there is any lower level group, then in

5 Step s203, examination is made to see if the group verification process has already been done for every lower level group. If there is any group for which the group verification process has not completed, then in the Step s204, an instruction is issued to perform the group verification process on that group and the process returns to the START. If every lower level group has completed

10 the group verification process, the process proceeds to the Step s205 where an examination is made to see if there is any independent group in the direct-subordinate group. The process proceeds to the Step s206 if there is any independent group and otherwise to the Step s207 if there is no independent group. In the Step s206, a sum of the total amount of personal

15 purchases made by the head member of the target group for the verification process and the total amount of purchases made by groups that are the direct-subordinate groups excluding the independent group is calculated to specify the total amount as a secondary group purchase amount of the target group for the verification process and the process proceeds to the Step s208 to

20 be described below. In the Step s207, a sum of the total amount of purchases made by the head member of the target group for the verification process and the total purchase amount of the direct-subordinate group to specify the total amount as a secondary group purchase amount of the target group for the verification process and the process proceeds to the Step s208 to be described

25 below. In the Step s208, a examination is made to see whether or not the

target group for the verification process meets a predefined requirement for an independent group. This requirement for an independent group is, for example, a requirement specifying that the secondary group purchase amount should be equal to or greater than a predefined amount (three million yen, for instance). If the group meets the requirement, then in the Step s209, it is identified as an independent group and if it does not, then in the Step s210, it is identified as a non-independent group, however, in either case, it is considered that the group verification process has completed in the Step s211 and the process ends.

10 [0030] [Specific Description with reference to Fig. 5 and Fig. 6] The group is reorganized by performing the above mentioned process on every group. Fig. 6 shows an example of a secondary group that is formed by reorganizing the example primary group in Fig. 5. This example is based on an assumption that every member in Fig. 5 and Fig. 6 has a purchase amount of one million yen and a requirement for an independent group specifies that the secondary group purchase amount should be equal to or greater than three million yen. First, each of the lowermost members d1, d2, d3, c2 forms one group (gd1), (gd2), and (gd3), (gc2) on his/her own. The secondary group purchase amounts for these groups are determined in the Step s202 described above. Since the total amount of personal purchases made by the head member from each group translates to a secondary group purchase amount, the secondary group purchase amount is one million yen each. Because the secondary group purchase amounts for these groups are all less than three million yen so the groups are not considered as an independent group and remain as non-independent groups to form the secondary groups.

[0031] Next, The group (gb2) having the member b2 as a head member has the group (gc2) as its direct-subordinate group and its calculation is performed in the Step 207 described above because the group (gc2) is a non-independent group. To be specific, a sum of the total amount one million yen of personal purchases made by the group's head member b2 and the total purchase amount one million yen of its direct-subordinate group (gb2) is calculated and the resulting total amount of two million yen is specified as the secondary group purchase amount. This secondary group purchase amount is less than three million yen which is not enough to satisfy the requirement for the group to be an independent group and therefore it remains as a non-independent group to form the secondary group. Next, the group (gc1) having the member c1 as a head member has the groups (gd1), (gd2), and (gd3) as its direct-subordinate groups and, as is the case with the member c2, its calculation is performed in the Step 207 described above because each of these groups is a non-independent group. To be specific, a sum of the total amount one million yen of personal purchases made by the group's head member c1 and the total purchase amount three million yen of its direct-subordinate groups (gd1), (gd2), and (gd3) is calculated and the total amount of four million yen is specified as the secondary group purchase amount. This secondary group purchase amount is greater than three million yen which is enough to satisfy the requirement for the group (gc1) having the member c1 as the head member to be specified as an independent group.

[0032] Next, the group (gb1) having the member b1 as a head member has the group (gc1) as its direct-subordinate group and its calculation is performed in the Step 206 described above because the group (gc1) is an independent

group. To be specific, a sum of the total amount one million yen of personal purchases made by the group's head member b1 and the total purchase amount zero yen of its direct-subordinate group other than the independent group (note that, apart from the independent group, there is no group making the total amount zero yen) is calculated and the total amount of one million yen is specified as the secondary group purchase amount of the target group for the verification process. This secondary group purchase amount is less than three million yen which is not enough to satisfy the requirement for the group to be an independent group and therefore it remains as a non-independent group to form the secondary group. In this way, the group (gb1) having the independent group as its direct-subordinate group includes, prior to applying the exception for group independency in Fig. 5, the direct-subordinate group (gc1) and the next-lower-in-level groups (gd1), (gd2), and (gd3) and has a primary purchase amount of five million yen, however, a decrease in the number of groups included and the total amount of purchase has occurred as the group (gc1) becomes independent. Detailed description is omitted, however, the same applies to the group (ga) having the member a as its head member where a decrease in the number of groups included and the total amount of purchase has occurred as the group (gc1) becomes independent and the secondary group purchase amount of the group (ga) is four million yen that is calculated as a sum of the total amount (one million yen + two million yen = three million yen) of personal purchases made by the group's head member a and the total purchase amount of the direct-subordinate groups (gd1) and (gb2).

[0033] [Details in the Step s3] The process in the Step s2 is described in

detail according to Fig. 9. The Step s3 is designed to determine a primary individual incentive based on the secondary group purchase amount determined in the Step s2 and, in the Step s301, a distribution percentage of purchase amount is determined from the secondary group purchase amount by using a predefined distribution percentage of purchase amount determination table. As shown in Fig. 10, the distribution percentage of purchase amount determination table is intended to specify a range 301a of the secondary group purchase amount and a distribution percentage of purchase amount 301b to be applied to the secondary group purchase amount within the range, whereby the higher the secondary group purchase amount becomes, the greater the distribution percentage of purchase amount is specified. For example, the secondary group purchase amount of the group (ga) is four million yen which results in a distribution percentage of purchase amount of 7 %. Similarly, the secondary group purchase amount of the group (gb1) is one million yen resulting in a distribution percentage of purchase amount of 5%, the secondary group purchase amount of the group (gb2) is two million yen resulting in a distribution percentage of purchase amount of 6%, and the secondary group purchase amount of the group (gc2) is one million yen resulting in a distribution percentage of purchase amount of 5%. Next in the Step s302, the secondary group purchase amount of each group is multiplied by the corresponding distribution percentage of purchase amount determined in the Step s301 and the result is specified as a group incentive amount for each group. A group incentive amount of the group (ga) is 280,000 yen calculated by multiplying four million yen by 7%. Similarly, a group incentive amount of the group (gb1) is 50,000 yen, a group incentive

amount of the group (gb2) is 120,000 yen, and a group incentive amount of the group (gc2) is 50,000 yen. Next in the Step s303, an examination is performed to see if there is any direct-subordinate secondary group (excluding those that are positioned as a direct-subordinate in its primary group but have turned into an independent group) to a target secondary group for processing. If there is not any direct-subordinate secondary group, the process proceeds to the Step 304 where the group incentive amount determined in the Step s302 is simply specified as a primary individual incentive. For example, primary individual incentive amounts of the groups (gb1) and (gc2) are 50,000 yen each, that is equal to their group incentive amount. If there is any direct-subordinate secondary group, the process proceeds to the Step 305 where a sum of the group incentive amounts of the direct-subordinate secondary groups is subtracted from the group incentive amount determined in the Step s302. The resulting amount from this calculation is specified as a primary individual incentive amount of the group's head member. For example, a primary individual incentive amount for the head member b2 of the group (gb2) is 70,000 yen which is calculated by subtracting the group incentive amount 50,000 yen of the group (gc2) from the group incentive amount 120,000 yen of the group (gb2). A primary individual incentive amount for the head member a of the group (ga) is 110,000 yen which is calculated by subtracting the sum of the group incentive amounts (50,000 yen + 120,000 yen = 170,000 yen) of the group (gb1) and the group (gb2) from the group incentive amount 280,000 yen of the group (ga).

[0034] [Details on the Step s4] Next, the process in the Step s4 is described in detail according to Fig. 11. The Step s4 is designed to modify a

primary individual incentive with an independent group to determine a secondary individual incentive. In the Step s401, examination is performed to see if there is any group that has turned into an independent group in direct-subordinate groups in a primary group. If there is not any group that

5 has turned into an independent group, the process proceeds to the s402 where the primary individual incentive is simply specified as a secondary individual incentive. In the specific example above, this corresponds with the groups (gb1), (gb2). The same applies to the group (ga) whose direct-subordinate groups (gb1), (gb2) are not independent groups in the primary group, and

10 therefore the secondary individual incentive amount for the head member a of the group (ga) is determined as 110,000 yen which is equal to the primary individual incentive amount. If there is any group that has turned into an independent group, the process proceeds to the s403. In the s403, an amount that is obtained by multiplying the group purchase amount of the group

15 that has turned into an independent group by a predefined corrective distribution rate (1%, for instance) is added to a primary individual incentive, and the resulting amount is specified as a secondary individual incentive. In the specific example above, since the group (gb1) is reorganized as the group (gc1) has turned into an independent group, a secondary individual incentive

20 amount for the head member b1 of the group (gb1) is determined as 90,000 yen that is a sum of 40,000 yen obtained by multiplying the group incentive amount four million yen of the group (gc1) by 1% and the group incentive amount 50,000 yen of the group (gb1).

[0035] [Details in the Step s5] The process in the Step s5 is described in

25 detail according to Fig. 12. In the Step s5, an incentive to be distributed to a

member is finally calculated and determined based on a secondary individual incentive and an incentive fund that is determined by the fund determination system 300. In the Step s501, a ratio between a secondary individual incentive and an incentive fund of retail store-origin obtained through the unit

5 310 that determines an incentive fund of retail store-origin is calculated to specify the ratio as a member's share (distribution rate). According to the specific example described above, a total amount of sales by a retail store corresponds with a total amount of purchases meaning that it is eight million yen which is the total amount of purchases made by eight persons. And the

10 second individual incentive for the head member b1 of the group (gb1) is 90,000 yen so that a share of the member b1 is  $9/800$ . In the Step s502, a total fund (a sum of an incentive fund of retail store-origin and an incentive fund of secretariat-origin (i.e., an incentive fund determined by the fund determination system 300)) is multiplied by a member's share. A final

15 incentive for a member is thus determined. According to the specific example described above, the total amount of the incentive fund would be 10 million yen assuming that the incentive fund of retail store-origin is two million yen. Multiplying this by the member b1's share of  $9/800$  gives  $90,000/80,000$  yen =

20 112,500 yen which is determined as the incentive for the member b1. Note that an incentive fund of retail store-origin and an incentive fund of secretariat-origin may be multiplied separately by a member's share to obtain a separate incentive for each origin to be added.

[0036] [Summary of the Incentive Determination System] While an incentive for a member is determined as described above, the incentive for a

25 member is liquidated at a predefined interval. This period may be specified

appropriately, for example, as one month or one year, and a member's incentive is added whenever necessary in the period. A computation process for determining an incentive for a member should be performed at least once in a liquidation period, however, it is preferable to perform it once or more each day because increasing the frequency facilitates a verification of an incentive halfway through the liquidation period. Also, a unit that performs the computation process to determine an incentive at request from a member may be provided. This incentive determination unit may be applied to the customers only and may also be applied to the retail stores as well as customers. In the latter case, the retail stores generally are positioned as the uppermost members. Furthermore, with the overall system being applied consistently, a part of the system may be modified and implemented as a dedicated means for the retail store, for instance, a different distribution percentage of purchase amount determination table may be used for the retail store apart from the one for use with the customer. For example, the system may be so configured that the Step s2 that applies the exception for group independency and the Step s4 that performs a modification involving an independent group are executed for a retail store, not a customer.

(19) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号

特開2001-290935

(P2001-290935A)

(43) 公開日 平成13年10月19日 (2001. 10. 19)

(51) Int.Cl. <sup>7</sup>	識別記号	F I	テーマコード* (参考)
G 0 6 F 17/60	1 7 2	G 0 6 F 17/60	1 7 2 5 B 0 4 9
	3 2 4		3 2 4

審査請求 有 請求項の数 9 O L (全 20 頁)

(21) 出願番号 特願2000-107208(P2000-107208)

(22) 出願日 平成12年4月7日 (2000. 4. 7)

(71) 出願人 300031805  
井上 岳千  
大阪府大阪狭山市東茱萸木2丁目1869番地  
72

(71) 出願人 300031827  
松浦 貴法  
大阪府豊中市向丘1-7-8-101

(72) 発明者 井上 岳千  
大阪府大阪狭山市東ぐみの木2丁目1869番  
地72

(74) 代理人 100086346  
弁理士 鮫島 武信

Fターム(参考) 5B049 AA02 BB11 CC05 CC08 EE00  
EE02 GG01

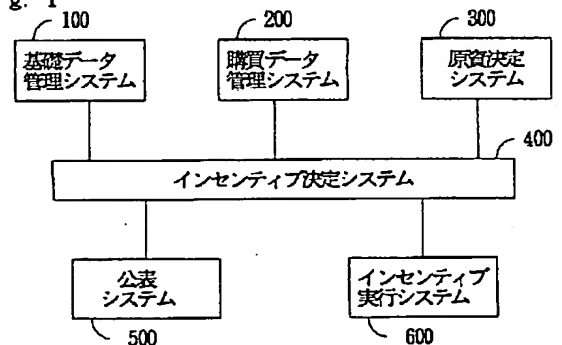
(54) 【発明の名称】 インセンティブ用システム

(57) 【要約】

【課題】 会員に、多くの紹介者を紹介せんとし、さらに紹介した会員に対して販売店会員の店での消費を促す動機付けとなり得ると共に、販売店の金銭的な負担を軽減しつつ、多くの原資から顧客にインセンティブを還元することができるインセンティブ用システムの提供を図る。

【解決手段】 会員間の紹介関係を管理する基礎データ管理システム100と、会員による購買金額を管理する購買額データ管理システム200と、会員自身の購買金額と会員間の紹介関係から特定される下位会員の購買金額とに基づき、各会員のインセンティブを算出するインセンティブ決定手段300を備える。このインセンティブに関する情報と、事務局起源のインセンティブ用原資となる広告収入のための広告情報を、上記のウェブサイトにて表示させる公表システム400を備えたインセンティブ用システムを提供する。

Fig. 1



## 【特許請求の範囲】

【請求項 1】 会員が新会員を紹介して入会させることにより構成された会員組織にあって、会員に与えるインセンティブを決定する手段を備えたインセンティブ用システムにおいて、 会員間の紹介の関係を入力する手段と、

会員による購買金額を入力する手段と、  
少なくとも、各会員自身の購買金額と、上記の入力された会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額とに基づき、各会員のインセンティブを算出して各会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを備えたことを特徴とするインセンティブ用システム。

【請求項 2】 顧客会員と販売店会員と事務局により構成される会員組織にあって、顧客会員と販売店会員との少なくとも何れか一方の会員に与えるインセンティブを決定する手段を備えたインセンティブ用システムにおいて、

販売店会員から事務局に納められる納付金の金額に基づき販売店起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、

広告収入額等の事務局が得た収入額であって上記納付金以外の収入額に基づき事務局起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、

販売店起源のインセンティブ用原資と、事務局起源のインセンティブ用原資を含む原資から、顧客会員と販売店会員との少なくとも何れか一方の会員に与えるインセンティブ用原資を決定する手段とを含み、

このインセンティブ用原資から顧客会員と販売店会員との少なくとも何れか一方の会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを備えたことを特徴とするインセンティブ用システム。

【請求項 3】 顧客会員と販売店会員と事務局により構成され、各会員が新会員を紹介して入会させることにより構成され会員組織にあって、少なくとも顧客会員に与えるインセンティブを決定する手段を備えたインセンティブ用システムにおいて、

会員間の紹介の関係を記憶する手段と、

顧客会員による販売店会員における購買額を記憶する手段と、

顧客会員による販売店会員における購買額に基づき販売店起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、

広告収入額等の事務局の活動に基づき得られた収入額であって、上記の販売店起源のインセンティブ用原資となる収入以外の収入額に基づき、事務局起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、

販売店起源のインセンティブ用原資と、事務局起源のインセンティブ用原資を含む原資から、少なくとも販売店会員に与えるインセンティブ用原資を決定する手段と、

少なくとも、各会員自身の販売店会員における購買額と、上記の会員間の紹介の関係から特定される当該会員

より下位の会員の購買額とに基づき、インセンティブ用原資を会員間に配分する際の各会員の配分率を算出する手段と、

この配分率と上記のインセンティブ用原資から各会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを備えたことを特徴とするインセンティブ用システム。

【請求項 4】 ネットワーク上のウェブサイトにて会員のインセンティブを表示させる手段と、

事務局起源のインセンティブ用原資となる広告収入のための広告情報を、上記のウェブサイトにて表示させる手段とを備えたことを特徴とする請求項 2 又は 3 に記載のインセンティブ用システム。

【請求項 5】 上記のインセンティブを決定する手段は、

各会員自身と、その会員に下位会員がある場合にはその下位会員とにより 1 つのグループを構成するものとして、会員組織内のグループを特定するステップと、

1 つのグループに属する全会員の購買額の総額に所定の還元ポイントを与えることにより得られるグループのインセンティブを算出するステップと、

当該グループに属する下位会員の個人インセンティブの総額を差し引くことにより会員の個人インセンティブを算出するステップとからなる演算を、下位会員を持たない最も下位の階層の会員から順次上位の階層の会員へと行うようにした演算手段を含むものであることを特徴とする請求項 1 ～ 4 の何れかに記載のインセンティブ用システム。

【請求項 6】 上記のインセンティブを決定する手段は、

各会員自身と、その会員に下位会員がある場合にはその下位会員とにより 1 つのグループを構成するものとして、会員組織内のグループを特定するステップと、

各グループ毎にそのグループに属する全会員の購買額の総額に応じて所定の還元ポイントを与えることにより得られるグループのインセンティブを求めるステップと、

各グループに属する下位のグループ中において最も上位のグループ（直下位グループ）のインセンティブの総額を、当該各グループのインセンティブから差し引くことにより、当該各グループにおける最上位会員の個人インセンティブを求めるステップとを実行する演算手段を備えたものであることを特徴とする請求項 1 ～ 4 の何れかに記載のインセンティブ用システム。

【請求項 7】 上記の還元ポイントは、購買額が高くなるに従って段階的に多くのポイントが与えられるように定められたものであることを特徴とする請求項 5 又は 6 に記載のインセンティブ用システム。

【請求項 8】 会員間の紹介関係から各会員に従属する下位会員を特定する手段を備え、この下位会員を特定する手段は、会員が直接的及び／又は間接的に紹介して入会させた会員から、所定の条件に該当する会員を除いた

会員を下位会員として特定する判別手段を備えたことを特徴とする請求項 1、3、5 又は 6 に記載のインセンティブ用システム。

【請求項 9】 会員が新会員を紹介して入会させることにより構成された会員組織にあって、会員に与えるインセンティブを決定する方法において、コンピュータに、会員間の紹介の関係及び会員による購買金額を入力するステップと、少なくとも上記の入力された各会員自身の購買金額と、会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額とに基づき、各会員に付与するインセンティブを演算させるステップとを含むことを特徴とするインセンティブ用システムにおけるインセンティブ決定方法。

【請求項 10】 コンピュータに、会員が新会員を紹介して入会させることにより構成された会員組織における会員に対して付与するインセンティブを決定させるプログラムを記録した記録媒体であって、入力された会員間の紹介関係から各会員に從属する下位会員を特定する手段と、

入力された会員による購買金額から各会員の購買金額を特定する手段と、

少なくとも上記の特定された各会員自身の購買金額と、会員間の紹介の関係から特定された下位会員の購買金額とに基づき、各会員のインセンティブを算出して各会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを実現させることを特徴とするコンピュータ用プログラムを記録した記録媒体。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】 本願発明は、消費者等の顧客を会員として組織し、顧客の購買額に応じて顧客に所定の利益を還元するための、インセンティブ用システムに関するものである。

【0002】

【従来の技術】 従来よりインセンティブシステムは、ポイントカードシステム等と呼ばれて、消費者による購買促進の手段として利用されている。このシステムは、会員と販売店（加盟店）と事務局により会員組織を構成し、消費者が販売店で商品やサービス等（以下、商品という）を購入した購買額に応じて消費者に所定のポイントを与え、ポイントの蓄積によって物品の提供や割引き等といった所定のインセンティブ（賞）を付与することにより、消費者の販売店での購買促進を図るものである。ところが、従来のポイントカードシステムは、インセンティブの付与に際して、抽選により多額のインセンティブを与えたり、インセンティブの内容を、魅力ある商品の提供にしたり、次回の商品の購入に際して大きな割引きをする等、インセンティブの付与方法や内容について、種々のバリエーションが存在するものの、基本的には、会員自身の購買額に基づきポイントの蓄積がな

されるのに過ぎないものであった。そのため、消費者にとっては、会員組織に加わったものの、商品購入以上に、ポイントを増加させる方法はなかった。これを加盟店や事務局側から見ると、会員の増加のために主として活動するのは、事務局と、加盟店のみであり、消費者を会員増加のために積極的に参加させることができないという事になる。従って、消費者に対して、商品購入以外に、消費者の活動によって、より大きなインセンティブを得る道を開き、消費者にとってより魅力的なインセンティブシステムを提供すると同時に、事務局や加盟店にとっては、消費者を会員増加のために有効に利用するシステムの開発が望まれている。また、従来のポイントカードシステムは、インセンティブの付与のための原資を、消費者の加盟店での購入に基づく売り上げ利益にのみ依存していた。即ち、加盟店での売上利益の数パーセントを消費者に還元するものに過ぎず、加盟店の利益を削らなければ、より大きなインセンティブを消費者に与えることはできなかった。

【0003】

【発明が解決しようとする課題】 本願発明の目的は、消費者等の顧客に商品購入以外の方法でより大きなインセンティブを得る機会を与えることができ、事務局や加盟店にとっては、顧客を会員増加のために有効に利用することできる、インセンティブの決定のためのシステムを提供することにある。より具体的には、顧客会員による新たな会員の紹介と、紹介した会員による消費活動により、大きなインセンティブを与えることができるような、インセンティブ用システムを提供せんとするものである。本願発明の他の目的は、顧客間の関係や繋がりに関しての情報、それも、実際の消費活動と直結した関係を含む情報を得ることのできるインセンティブの管理のためのシステムを提供せんとするものである。本願発明の他の目的は、加盟店の利益を削らなくとも、より大きなインセンティブを顧客に与えることのできるインセンティブの管理のためのシステムを提供せんとするものである。

【0004】 本願の請求項 1 の発明は、会員が新会員を紹介して入会させることにより構成された会員組織にあって、会員に与えるインセンティブを決定する手段を備えたインセンティブ用システムにおいて、会員間の紹介の関係を入力する手段と、会員による購買金額を入力する手段と、少なくとも、各会員自身の購買金額と、上記の入力された会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額とに基づき、各会員のインセンティブを算出して各会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを備えたことを特徴とするインセンティブ用システムを提供する。 本願の請求項 2 の発明は、顧客会員と販売店会員と事務局により構成される会員組織にあって、顧客会員と販売店会員との少なくとも何れか一方の会員に与えるインセンティブを決定する手段を備えたイ

ンセンティブ用システムにおいて、販売店会員から事務局に納められる納付金の金額に基づき販売店起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、広告収入額等の事務局が得た収入額であって上記納付金以外の収入額に基づき事務局起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、販売店起源のインセンティブ用原資と、事務局起源のインセンティブ用原資を含む原資から、顧客会員と販売店会員との少なくとも何れか一方の会員に与えるインセンティブ用原資を決定する手段とを含み、このインセンティブ用原資から顧客会員と販売店会員との少なくとも何れか一方の会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを備えたことを特徴とするインセンティブ用システムを提供する。尚、販売店会員から事務局に納められる納付金の金額に基づき販売店起源のインセンティブ用原資を決定する手段は、顧客会員による販売店会員における購買金額に基づき算出する手段とすることもでき、顧客会員による販売店会員における購買により生ずる荒利や純益に基づき算出する手段とすることもでき、顧客会員による販売店会員における購買に基づかずに、他の要因（一律としたり、従業員数、資本金、店舗の規模）に基づき算出する手段とすることもできる。本願の請求項3の発明は、顧客会員と販売店会員と事務局により構成され、各会員が新会員を紹介して入会させることにより構成され会員組織にあって、少なくとも顧客会員に与えるインセンティブを決定する手段を備えたインセンティブ用システムにおいて、会員間の紹介の関係を記憶する手段と、顧客会員による販売店会員における購買額を記憶する手段と、顧客会員による販売店会員における購買額に基づき販売店起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、広告収入額等の事務局の活動に基づき得られた収入額であって、上記の販売店起源のインセンティブ用原資となる収入以外の収入額に基づき、事務局起源のインセンティブ用原資を決定する手段と、販売店起源のインセンティブ用原資と、事務局起源のインセンティブ用原資を含む原資から、少なくとも販売店会員に与えるインセンティブ用原資を決定する手段と、少なくとも、各会員自身の販売店会員における購買額と、上記の会員間の紹介の関係から特定される当該会員より下位の会員の購買額とに基づき、インセンティブ用原資を会員間に配分する際の各会員の配分率を算出する手段と、この配分率と上記のインセンティブ用原資から各会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを備えたことを特徴とするインセンティブ用システムを提供する。本願の請求項4の発明は、ネットワーク上のウェブサイトにて会員のインセンティブを表示させる手段と、事務局起源のインセンティブ用原資となる広告収入のための広告情報を、上記のウェブサイトにて表示させる手段とを備えたことを特徴とする請求項2又は3に記載のインセンティブ用システムを提供する。本願の請求項5の発明は、上記のインセンティブを決定する手段は、各

会員自身と、その会員に下位会員がある場合にはその下位会員とにより1つのグループを構成するものとして、会員組織内のグループを特定するステップと、1つのグループに属する全会員の購買額の総額に所定の還元ポイントを与えることにより得られるグループのインセンティブを算出するステップと、当該グループに属する下位会員の個人インセンティブの総額を差し引くことにより会員の個人インセンティブを算出するステップとからなる演算を、下位会員を持たない最も下位の階層の会員から順次上位の階層の会員へ行うようにした演算手段を含むものであることを特徴とする請求項1～4の何れかに記載のインセンティブ用システムを提供する。本願の請求項6の発明は、上記のインセンティブを決定する手段は、各会員自身と、その会員に下位会員がある場合にはその下位会員とにより1つのグループを構成するものとして、会員組織内のグループを特定するステップと、各グループ毎にそのグループに属する全会員の購買額の総額に応じて所定の還元ポイントを与えることにより得られるグループのインセンティブを求めるステップと、各グループに属する下位のグループ中において最も上位のグループ（直下位グループ）のインセンティブの総額を、当該各グループのインセンティブから差し引くことにより、当該各グループにおける最上位会員の個人インセンティブを求めるステップとを実行する演算手段を備えたものであることを特徴とする請求項1～4の何れかに記載のインセンティブ用システムを提供する。本願の請求項7の発明は、上記の還元ポイントは、購買額が高くなるに従って段階的に多くのポイントが与えられるように定められたものであることを特徴とする請求項5又は6に記載のインセンティブ用システムを提供する。具体的には、購買額が高くなるに従って段階的に高い還元率を購買額に乗ずる手段や、購買額が高くなるに従って段階的に高い金額をインセンティブとして決定する手段として実施し得る。本願の請求項8の発明は、会員間の紹介関係から各会員に從属する下位会員を特定する手段を備え、この下位会員を特定する手段は、会員が直接的及び／又は間接的に紹介して入会させた会員から、所定の条件に該当する会員を除いた会員を下位会員として特定する判別手段を備えたことを特徴とする請求項1、3、5又は6に記載のインセンティブ用システムを提供する。本願の請求項9の発明は、会員が新会員を紹介して入会させることにより構成された会員組織にあって、会員に与えるインセンティブを決定する方法において、コンピュータに、会員間の紹介の関係及び会員による購買金額を入力するステップと、少なくとも上記の入力された各会員自身の購買金額と、会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額とに基づき、各会員に付与するインセンティブを演算させるステップとを含むことを特徴とするインセンティブ用システムにおけるインセンティブ決定方法を提供する。本願の請求項1

0の発明は、コンピュータに、会員が新会員を紹介して入会させることにより構成された会員組織における会員に対して付与するインセンティブを決定させるプログラムを記録した記録媒体であって、入力された会員間の紹介関係から各会員に従属する下位会員を特定する手段と、入力された会員による購買金額から各会員の購買金額を特定する手段と、少なくとも上記の特定された各会員自身の購買金額と、会員間の紹介の関係から特定された下位会員の購買金額とに基づき、各会員のインセンティブを算出して各会員に与えるインセンティブを決定する決定手段とを実現させることを特徴とするコンピュータ用プログラムを記録した記録媒体を提供する。

#### 【0005】

【発明の実施の形態】以下、図面に基づき本願発明の実施の形態について説明する。まず図1はシステムの全体の概要を示すもので、このシステムは、基礎データ管理システム100と、購買データ管理システム200と、原資決定システム300と、インセンティブ決定システム400と、公表システム500と、インセンティブ実行システム600とを備える。

【0006】〔全体〕基礎データ管理システム100は、会員間の紹介の關係に関する情報を管理するもので、顧客と販売店の基礎的なデータを管理するものである。このデータには、顧客と販売店の關係のみならず、顧客間の紹介關係に関するデータが含まれる。尚、以降の説明において、会員とは、顧客（顧客会員）と販売店（販売店会員）の少なくとも何れか一方を言う。購買データ管理システム200は、会員による販売店での購買金額を管理するシステムで、顧客が販売店で消費活動を行った際に、その購買額等の消費活動のデータを管理するものである。原資決定システム300は、顧客に与えるインセンティブの原資を決定するシステムである。

インセンティブ決定システム400は、会員に還元されるインセンティブを決定するシステムである。より詳しくは、購買データ管理システム200により管理された会員による購買額と、基礎データ管理システム100により管理された会員間の紹介關係に関するデータと、原資決定システム300により決定されたインセンティブの原資により、会員に還元されるインセンティブを決定するシステムである。公表システム500は、決定されたインセンティブを公表すると同時に、広告を行うシステムであり、主としてインターネット等のネットワーク上のサーバ（ウェブサーバ）を通じて提供される。インセンティブ実行システム600は、決定されたインセンティブを、最終的に会員に還元する手段を提供するものである。これらのシステムは、事務局の管理下におかれるコンピュータ等のハードウェア資源を利用して構成される。このハードウェア資源は、中央演算処理手段と記憶手段とを含み、以下の説明におけるデータベースの情報は記憶手段に格納される。

【0007】〔基礎データシステム〕図2に示すように、基礎データシステム100は、顧客と販売店の基礎的なデータを管理するシステムで、会員の基礎的な情報を入力する手段101、102と、その情報を記憶管理するデータベース110、120とを備えたコンピュータシステムにより構成される。会員の基礎的な情報を入力する手段は、顧客情報の入力手段101と、販売店情報の入力手段102とに区別して考えることができるが、ハードウェア資源としては、一体のものとしても実施し得る。また、データベースは、顧客情報のデータベース110と、販売店情報のデータベース120とに区別して考えることができるが、ハードウェア資源としては、一体のものとしても実施し得る。

【0008】〔顧客の情報〕顧客の情報は、顧客の属性情報111と、顧客と顧客の關係の情報112と、顧客と販売店の關係の情報113とを含む。顧客の属性情報111としては、顧客個人を特定する情報と、顧客個人に対して付与されるインセンティブの届け先の情報を含むものとし、具体的には、氏名又は名称、住所、年令、郵便番号、銀行口座番号、キャッシュカード番号、電子メールアドレス等が挙げられ、各顧客にはID番号が付与され、必要に応じてパスワードが付与されてデータベース110により管理される。顧客と顧客の關係の情報112は、顧客がどの顧客の紹介により入会したかを特定する情報である。新たに入会した顧客も、また別の顧客を紹介して入会させることができるため、顧客はツリー状の階層構造に体系化され得る。即ち、この情報により、会員同士が互いに関連付けられる。顧客と販売店の關係の情報113は、顧客がどの販売店の紹介により入会したかを特定する情報である。尚、インセンティブは、顧客に対してのみ与えることもでき、顧客と販売店との双方に与えることもできる。後者の場合に、販売店に対するインセンティブと顧客に対するインセンティブとを1つのシステムで決定することもできる。この場合には、上記の2つの關係の情報112、113によって、全ての会員が互いに関連付けられる。特に、最初の顧客の入会者は、販売店の紹介により入会する場合が多いと考えられるため、販売店は全体の最上位の会員として体系化されることとなる場合が多い。

【0009】〔販売店情報〕販売店の情報120は、販売店の属性情報121と、販売店と事務局との關係の情報122とを含む。販売店の属性情報121としては、販売店を特定する情報と、販売店に対して付与されるインセンティブの届け先の情報と、販売店に対する経費の請求先の情報とを含むものとし、具体的には、氏名又は名称、住所、年令、郵便番号、銀行口座番号、キャッシュカード番号等が挙げられ、各販売店にはID番号が付与され、必要に応じてパスワードが付与されてデータベース120により管理される。販売店と事務局の關係の情報122は、販売店と事務局との契約の他、販売店と

事務局との通信手段に関する情報等を挙げることができる。

【0010】次に、図2に示すように、基礎データシステム100には、カード発行手段130と、郵送処理手段140とを付加することができる。〔カード発行手段〕カード発行手段130は、ID番号等の少なくとも顧客を特定する情報を含む情報を磁気的に記録したカード150を発行するもので、顧客情報のデータベース110から、顧客の属性情報111と、顧客と顧客の関係の情報112と、顧客と加盟店の関係の情報113等からカードに記録すべき情報を選択する手段と、この選択された情報をカード発行機131に出力する手段とを含む。カード発行機131は、カード発行手段130の指示に基づき、カード発行手段130から入力された情報を記録したカード150を発行する。

【0011】〔郵送処理手段〕郵送処理手段140は、顧客や販売店に郵送物を発送するための宛名を出力する手段である。例えば、カード150を顧客に郵送するために、顧客情報のデータベース110から、氏名や住所の情報を取得し、これを宛名シールや封筒に印字することにより出力する手段として実施し得る。また、販売店に必要書類を送付する際にも、販売店情報のデータベース120から、氏名又は名称や住所の情報を取得して、出力する手段として実施し得る。

【0012】〔加入手続き〕しかして加入手続においては、次の手続がなされる。顧客の入会に際しては、顧客Aが会員申込書125に上記の各情報を記入し、販売店Bがこれを取りまとめて事務局Cに送る。或いは、直接顧客Aが会員申込書125を事務局Cに送る。事務局Cは、加盟申請書に上記各情報を記入し、これを事務局に送り、事務局においては、これらの情報を顧客情報の入力手段101からコンピュータに入力して、データベース110を生成する。次に、カード発行手段130により、上記の必要な情報を記録したカード150が発行される一方、郵送処理手段140からカード150の郵送先の宛名が出力され、発行されたカード150を各顧客に郵送することができるようにするものである。販売店の加入手続においては、加盟申請書に上記の各情報を記入し、これを事務局に送り、事務局においては、これらの情報を販売店情報の入力手段102からコンピュータに入力して、データベース120を生成する。その際、事務局から販売店に書類を送る必要がある場合には、郵送処理手段140から販売店の郵送先の宛名が出力され、必要書類を郵送することができるようにするものである。

【0013】尚、顧客及び販売店の加入手続は、インターネット又はワールドワイドウェブ上のEメールやLANを含むオンラインネットワーク等のコンピュータネットワークを通じて行うこともできる。その場合には、顧客又は販売店のコンピュータから上記の各情報を入力

し、ネットワークを介して、各情報を事務局のコンピュータに送る。事務局では、これらの情報からデータベースを生成すると共に、各顧客又は販売店にID番号が付与され、必要に応じてパスワードが付与されてデータベース120により管理されると共に、ID番号及びパスワードが各顧客又は販売店に、電子メールや郵送等によって通知される。また、顧客が加入手続を行う手段を提供するものとしては、ネットワーク上の仮想店舗であってもよく、各販売店や事務局が開設するインターネット等のネットワーク上のホームページ等のウェブサイトであってもよい。

【0014】〔購買データ管理システム〕次に、購買データ管理システム200は、顧客の個々の商品の購買により発生する購買額を管理するものである。これを図3に基づき説明する。まず事務局における購買データ管理システム200を説明すると、購買を行った顧客を特定する情報（例えば、ID番号）と、購買額の情報とを入力する購買額入力処理手段201と、この情報により生成される購買額データベース210とを備える。その他、購買額データベース210には、購買日時や、どの販売店における購入により発生したものであるかの情報（購買発生販売店情報）や、購買品目等の情報を付加することもできる。また、購買額入力処理手段201では、単なる入力のみならず、誤ったデータが入力されているか否か（例えば存在しないID番号の入力があるか否か、発生し得ないマイナスの購買額の入力があるか否か）の確認処理を行うこともでき、エラーリスト203を生成するようにしてもよい。

【0015】〔販売店におけるシステム〕次に、販売店におけるシステムを説明すると、顧客が販売店で商品を購入した際、顧客が提示したカード150に記録されたID番号をカードリーダー等にて読み取ったり、顧客から氏名やID番号を聞き取ったりして入力する等して、顧客を特定する手段211と、顧客が購入した購買額を特定する手段212とを備える。このシステムは既存のPOSシステムを利用して行うことも可能であり、販売店の備付けの店頭レジPOS端末213により、顧客を特定する情報と、顧客が購入した購買額を情報とを入力する。この情報に加えて、既存のPOSシステムにおける、購買商品を特定する情報、購買日時等を入力する。顧客を特定する手段211と購買額を特定する手段212により入力された情報は、POSシステムサーバ214に送られ、販売店における商品管理用のデータベース215に蓄積されると共に、LAN等を含むコンピュータネットワークを介して事務局の購買額入力手段201に送られ、購買額データベース210を生成する。従って、事務局の購買額入力処理手段201は、販売店からの顧客を特定する情報と、顧客が購入した購買額を情報と、必要に応じて購買日時の情報等の顧客による購買に関する情報を受け入れる（受信して受け入れる）手段と

して実施することもできる。尚、POSシステムを併用した場合であって、購買商品を選定する情報等を販売店が事務局に開示することを希望しない場合、これらの情報は事務局に送る必要はない。

【0016】以上の購買データ管理システム200は、コンピュータネットワークを利用して行うこともできる。ネットワーク上の仮想店舗や、各販売店や事務局が開設するホームページで商品の購入を行った結果（購買を行った顧客を選定する情報（例えば、ID番号）と購買額に関する情報）を直接又は間接的に購買額入力処理手段201により取り込み、この情報により購買額データベース210を生成するようにしてもよい。

【0017】〔原資決定システム300〕次に、原資決定システム300について説明する。次に、原資決定システム300は、顧客に与えるインセンティブの原資を選定するシステムであり、図4に示すように、販売店起源のインセンティブ用原資を選定する手段310と、事務局起源のインセンティブ用原資を選定する手段320と、これらの手段によって決定された販売店起源のインセンティブ用原資、事務局起源のインセンティブ用原資、総インセンティブ用原資を記録する原資用データベース330とを備える。このように、販売店起源のインセンティブ用原資を選定する手段310に加えて、事務局起源のインセンティブ用原資を選定する手段320を備えているのが、本願発明のシステムの特徴の一つである。販売店起源のインセンティブ用原資を選定する手段310は、顧客による販売店おける売上収入額に基づき販売店起源のインセンティブ用原資を選定する手段であり、具体的には、購買額データベース210に記憶された所定期間（1カ月間や1年間等の適当な期間）における顧客の購買額の総和を求める演算処理を行う手段であり、必要に応じて、これに所定の還元率を乗算する演算処理手段を付加してもよい。この還元率は、例えば、すべての商品に関して購買額の10%と定めることができるが、商品の種類や購買期間に応じて、還元率を変更することもできる。この還元率は、最終的に、個人のインセンティブを選定する段階で乗ずることもできる。事務局起源のインセンティブ用原資を選定する手段320は、事務局の活動によって生じた売上や利益に基づきインセンティブ用原資を選定する手段であり、具体的には、後述する広告収入等に基づき決定される。もちろん、広告収入に対して所定の還元率を乗算する演算処理手段を付加してもよい。この還元率は、例えば、広告収入から必要経費を除いた全額（100%）とすることもできるが、事業内容に応じて、還元率を変更することもできる。この還元率は、最終的に、個人のインセンティブを選定する段階で乗ずることもできる。

【0018】〔インセンティブ決定システム〕インセンティブ決定システム400は、会員に還元されるインセンティブを選定するシステムである。より詳しくは、購

買データ管理システム200により管理された購買額と、基礎データ管理システム100により管理されたデータと、原資決定システム300により決定されたインセンティブの原資により、会員に還元されるインセンティブを選定するシステムである。ここで、本願発明の特徴の一つとして、インセンティブの決定に当たっては、各会員自身の購買金額のみに基づき各会員に与えるインセンティブを選定するのではなく、会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額を参酌して、各会員のインセンティブ得点を算出する手段を備えている点を挙げることができる。さらに、会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額を参酌するに際して、全ての下位会員の購買金額を参酌するのではなく、所定の要件の下位会員の購買額については、上位会員のインセンティブの決定に際して参酌しないようにする例外手段を備えている点が、本願発明のさらなる特徴である。この例外手段は、会員間の紹介関係から各会員に従属する下位会員を選定する手段を備え、この下位会員を選定する手段は、会員が直接的及び／又は間接的に紹介して入会させた会員から、所定の条件に該当する会員を除いた会員を下位会員として特定する判別手段に対応するものである。また、上記のように、下位会員の購買額を参酌しなくなった上位会員のインセンティブの決定に際して、上位会員に対して何らかのインセンティブを加算するような修正手段を備えている点が、この実施の形態のシステムの特徴である。

【0019】さらに、会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額を参酌するに際して、ある会員自身が紹介した直下位の会員（1階層下の会員）のみならず、その直下位の会員が紹介した会員（2階層以下の会員）の購買金額をも参照する手段を備えた点が、本願発明の特徴の一つでもある。これにより、会員は、自らが会員を集めようと努力することは勿論、下位の会員に対しても、会員を集めるよう働きかける動機付けとなり、会員の増大に大きく貢献できる。また、直下位の会員のみならず、2階層以下の会員に対しても、販売店での購買を勧める動機付けともなり、消費の拡大につながるものである。またさらに、全ての下位会員の購買額を参酌するのではなく、所定の要件の下位会員の購買額については、上位会員のインセンティブの決定に際して参酌しない例外手段を備えている点が、本願発明のさらなる特徴である。これにより、上位会員であっても、いつまでも多くのインセンティブを努力なしに獲得できるという弊害を除去し、新たな会員の紹介に努める動機付けとなる。

【0020】〔インセンティブの決定までの処理手順の概要〕インセンティブの決定までの処理手順の概要を図5乃至図7を参照して説明する。図5はインセンティブ決定のためのグループの具体例の説明図であり、図6はインセンティブ決定のための例外手段適用後のグループ

の具体例の説明図であり、図 7 はインセンティブの決定までの処理手順を示すフローチャートである。ステップ s 1 では、基礎データ管理システム 100 により管理された顧客情報のデータベース 110（及び必要に応じて販売店情報のデータベース 120）により、1 次グループを決定する。

【0021】〔グループの説明〕ここで、グループとは、各会員自身と、その会員が直接的及び／又は間接的に（この例では、直接的及び間接的）紹介した会員（下位会員）がある時にはその下位会員とからなるまとまりである。尚、顧客についてのみ、このグループを構成するものとして、得点決定システム 400 を適用することもできるが、この例では、販売店についてもグループの構成会員として、この得点決定システム 400 を適用するものとして、以下の説明を行う。即ち、販売店が、自らの活動によって、顧客を獲得した場合（紹介した場合）、販売店は上位会員（第 1 階層の会員）となり、獲得した顧客は下位会員（第 2 階層の会員）となる。そして、この顧客が新たな顧客を紹介して会員とした場合、さらに下位会員（第 3 階層の会員）となる。ここで、会員が直接的に紹介した会員を、直下位の会員という。

【0022】このグループについて、図 5 を参照して、より具体的に説明する。まず、この図 5 は、最上位の会員 a が、2 人の会員 b 1、b 2 を紹介し、さらに、2 人の会員 b 1、b 2 がそれぞれ 1 人ずつの会員 c 1、c 2 を紹介し、その内の一人の会員 c 1 が 3 人の会員 d 1、d 2、d 3 を紹介して入会させた例を示したものである。ここで、最上位の会員 a は、その会員 a が直接的及び間接的に紹介した会員（下位会員）として、b 1、b 2、c 1、c 2、d 1、d 2、d 3 を有し、会員 a 自身と、これらの下位会員により 1 つのグループ（g a）を構成する。尚、下位会員中、会員 a が直接的に紹介した会員 b 1、b 2 は、会員 a の直下位会員となる。同様に、各会員は、会員自らを筆頭会員として、自らが直接的及び間接的に紹介した会員と共に、1 つのグループを構成するものであり、例えば、会員 b 2 にあつては、会員 b 2 自身と直下位の会員 c 2 によって、1 つのグループ（g b 2）を構成する。同様に、会員 b 1、c 1 にあつても、自らを筆頭会員（最上位会員）とするグループ（g b 1）、（g c 1）を構成する。また、最下位の会員（即ち、いずれの会員も紹介していない会員）は、d 1、d 2、d 3、c 2 であり、これらの会員は、自らのみで 1 つのグループを（g d 1）、（g d 2）、（g d 3）、（g c 2）を構成する。しかして、1 つのグループ（例えばグループ（g a）には、上記の複数のグループが包含されることとなる。

【0023】〔ステップ s 1〕図 7 に戻って説明を続けると、ステップ s 1 では、グループ（ここでは、1 次グループ）を、基礎データ管理システム 100 により管理された顧客情報のデータベース 110（及び必要に応じ

て販売店情報のデータベース 120）により決定する。ここで、1 次グループは、1 つの会員を筆頭会員として、その筆頭会員が直接又は間接に紹介した全ての下位会員によって構成されたグループである。この 1 次グループは、顧客情報のデータベース 110 における顧客と顧客の関係の情報 112 に基づき決定される。この顧客と顧客の関係の情報 112 は、顧客がどの顧客の紹介により入会したかを特定する情報を含むものであるため、これにより、顧客間の関係が特定され、上記のグループが決定される。尚、販売店と顧客との紹介関係を包含して、このシステムで処理する場合には、顧客と顧客の関係の情報 112 に加えて、販売店情報のデータベース 120 における販売店と顧客の関係の情報 121 に基づき決定される。よって、この場合には、両データベース 110、120 は、統合された 1 つのデータベースとして理解し得る。

【0024】〔ステップ s 2〕次に、ステップ s 2 は、グループ独立の例外を適用して、2 次グループを決定すると共に、それぞれの 2 次グループの購買額を算出決定するものである。本願発明のシステムでは、上記のように、会員の紹介関係に基づきグループを形成して、筆頭会員のインセンティブの決定に際して、グループ全体の購買額を参照するものであるが、その際、全下位会員の購買額を参照するのではなく、所定の要件の下位会員の購買額については、上位会員のインセンティブの決定に際して参酌しない例外手段（即ち、判別手段）を備えている。ステップ s 2 は、この例外手段に対応するものであり、一例を挙げると、直下位のグループ（ある 1 つの会員の直下位の会員を筆頭会員とするグループ）が、所定のグループ購買金額（グループを構成する会員が商品を購入した購買金額の総額）を越えるとき、そのグループを独立グループとして、元のグループに属さないものとして排除する手段が挙げられる。また、他の例としては、筆頭会員から数えて、或る階層以下の階層（例えば 5 階層以下）を、当該筆頭会員のグループから除外する手段が挙げられる。

【0025】〔ステップ s 3〕次に、ステップ s 3 は、ステップ s 2 で決定された 2 次グループの購買額に基づき、1 次個人インセンティブを決定する。この 1 次個人インセンティブは、2 次グループの購買額が高くなるに従って、段階的に多くのインセンティブが得られるように演算処理される。多くのインセンティブとは、所定範囲の購買額となると、その範囲では一定のポイントを付与するものであつてよく、または、購買額が高くなるに従って、購買額に高い還元率を乗じるようにしてもよく、いずれにしても、より多くの利益が会員に与えられるような演算処理を行う。

【0026】〔ステップ s 4〕次に、ステップ s 4 は、1 次個人インセンティブに対して独立グループによる修正を行い 2 次個人インセンティブを決定するステップで

ある。ステップ s 2 でグループ独立の例外を適用して、直下位のグループを独立させた場合、その分、2 次グループとして算出される 2 次グループの購買額が低下する。その結果、ステップ s 3 で決定される 1 次個人インセンティブも少なくなる。ところが、極端に減少させることは好ましくないため、独立したグループの購買額等に基づき、1 次個人インセンティブに何らかの得点を加算修正し、2 次個人インセンティブを決定するものである。

【0027】〔ステップ s 5〕ステップ s 5 は、2 次個人インセンティブと、原資決定システム 300 により決定されたインセンティブ原資に基づき、会員に還元されるインセンティブを最終的に算出決定するステップである。この原資としては、販売店起源のインセンティブ用原資を決定する手段 310 により決定された原資のみならず、事務局起源のインセンティブ用原資を決定する手段 320 により決定された原資をも含むことが本願発明の特徴の一つともなっている。

【0028】〔ステップ s 2 の詳細〕図 8 に基づき、ステップ s 2 についてより詳細に説明する。ステップ s 2 では、前述のように、2 次グループを決定すると共に、それぞれの 2 次グループの購買額を算出決定するものであるが、その演算処理は、最下位の階層のグループから上位の階層のグループに向けて、順次行われる。これは、基礎データ管理システム 100 により管理された顧客情報のデータベース 110（必要に応じて販売店情報のデータベース 120 を含む）から最下位のグループを検索し、2 次グループの購買額を算出決定し、次に、その上位のグループを検索して、その 2 次グループの購買額を算出決定するように行われる。この各グループについて、2 次グループの決定と購買額の算出の処理を、グループ確認処理と呼ぶ。

【0029】図 8 は、各グループのグループ確認処理のフローチャートであり、ステップ s 201 では、確認処理対象となっているグループについて、それより下位のグループがあるか否かを判別する。無い場合には、ステップ s 202 で、そのグループの筆頭会員の個人購買額の総額を求め、この総額を、確認処理対象グループの 2 次グループ購買額とし、後述のステップ s 208 に移行する。下位グループがある場合には、ステップ s 203 で、全ての下位グループがグループ確認処理済か否かを判別する。グループ確認処理済でないグループが存在する場合、ステップ s 204 で、当該グループのグループ確認処理を行うべく指示を出して、スタートに戻る。全ての下位グループがグループ確認処理済の場合、ステップ s 205 に移行し、直下位のグループ中に独立グループがあるか否かを判別する。独立グループがある場合にはステップ s 206 に移行し、独立グループがない場合にはステップ s 207 に移行する。ステップ s 206 では、確認処理対象となっているグループの筆頭会員の

個人購買額の総額と、直下位のグループであって独立グループ以外のグループの購買額の総額との和を算出して、この総額を、確認処理対象グループの 2 次グループ購買額とし、後述のステップ s 208 に移行する。ステップ s 207 では、確認処理対象となっているグループの筆頭会員の個人購買額の総額と、直下位のグループの購買額の総額との和を算出して、この総額を、確認処理対象グループの 2 次グループ購買額とし、後述のステップ s 208 に移行する。ステップ s 208 では、確認処理対象グループが、所定の独立グループの要件を満たしているか否かを判断する。この独立グループの要件とは、例えば、2 次グループ購買額が所定の金額（例、300 万円）以上であること等を要件とする。要件を満たしていれば、ステップ s 209 で独立グループとして特定され、要件を満たしていなければ、ステップ s 210 で非独立グループとして特定されるが、何れの場合にも、ステップ s 211 でグループ確認処理済とされ、処理が終了する。

【0030】〔図 5 及び図 6 に基づく具体的説明〕上記の処理を全てのグループについて行うことにより、グループの再編成がなされる。図 6 は、図 5 の 1 次グループの例を、2 次グループに再編成した例を示したものである。この例において、図 5、図 6 に示される全ての会員は、100 万円の購買額があったものとしたもので、独立グループの要件を、2 次グループ購買額が 300 万円以上であることとしたものである。まず、最下位の会員 d1、d2、d3、c2 は、自らのみで 1 つのグループを (gd1)、(gd2)、(gd3)、(gc2) を構成している。これらグループの 2 次グループ購買額は、上記のステップ s 202 で決定される。即ち、そのグループの筆頭会員の個人購買額の総額を 2 次グループ購買額とするため、各 100 万円が 2 次グループ購買額となる。この 2 次グループ購買額は、いずれも 300 万円未満であるため、独立グループとはならず、そのまま非独立グループとして 2 次グループを構成する。

【0031】次に、会員 b2 を筆頭会員とするグループ (gb2) は、直下位グループとして、グループ (gc2) を有しているが、このグループ (gc2) は非独立グループであるため、前述のステップ 207 で算出される。即ち、グループの筆頭会員 b2 の個人購買額の総額 100 万円と、直下位のグループ (gb2) の購買額の総額 100 万円との和を算出して、この総額 200 万円を、2 次グループ購買額とする。この 2 次グループ購買額は、300 万円未満であるため、独立グループとはならず、そのまま非独立グループとして 2 次グループを構成する。次に、会員 c1 を筆頭会員とするグループ (gc1) は、直下位グループとして、グループ (gd1)、(gd2)、(gd3) を有しているが、会員 c2 の場合と同様、これらのグループはいずれも非独立グループであるため、前述のステップ 207 で算出され

る。即ち、グループの筆頭会員c1の個人購買額の総額100万円と、直下位のグループ(gd1), (gd2), (gd3)の購買額の総額300万円との和を算出して、この総額400万円を、2次グループ購買額とする。この2次グループ購買額は、300万円以上であるため、会員c1を筆頭会員とするグループ(gc1)は、独立グループとなる。

【0032】次に、会員b1を筆頭会員とするグループ(gb1)は、直下位グループとして、グループ(gc1)を有しているが、このグループは独立グループであるため、前述のステップ206で算出される。即ち、グループの筆頭会員b1の個人購買額の総額100万円と、直下位のグループであって独立グループ以外のグループの購買額の総額0円(この場合は、独立グループ以外のグループがないため総額0円となる)との和を算出して、この総額100万円を、確認処理対象グループの2次グループ購買額とする。この2次グループ購買額は、300万円未満であるため、独立グループとはならず、そのまま非独立グループとして2次グループを構成する。このように、直下位のグループに独立グループを有するグループ(gb1)は、図5のグループ独立の例外を適用する前では、直下位のグループ(gc1)と、そのさらに下位のグループ(gd1), (gd2), (gd3)を包含しており、1次グループ購買額も500万円になっていたが、グループ(gc1)の独立に伴い、グループの包含関係及び購買総額が減少したものである。尚、詳細な説明は省略するが、会員aを筆頭会員とするグループ(ga)についても、グループ(gc1)の独立に伴い、グループの包含関係及び購買総額が減少しているものであり、グループ(ga)の2次グループ購買額は、グループの筆頭会員aの個人購買額の総額100万円と、直下位のグループ(gd1), (gb2)の購買額の総額(100万円+200万円=300万円)との和を算出して、400万円となる。

【0033】〔ステップs3の詳細〕次に、図9に基づき、ステップs3の処理をより詳細に説明する。ステップs3は、ステップs2で決定された2次グループ購買額に基づき、1次個人インセンティブを決定するものであり、ステップs301では、2次グループ購買額から、所定の対購買額還元率決定テーブルを用いて、対購買額還元率を決定する。対購買額還元率決定テーブルは、図10に示すように、2次グループ購買額の範囲301aと、その範囲の2次グループ購買額に対して用いられる対購買額還元率301bを規定したものであり、2次グループ購買額が高くなるに従って、高い率の対購買額還元率が規定されている。例えば、グループ(ga)の2次グループ購買額は、400万円であるため、対購買額還元率は7%となる。同様にグループ(gb1)の2次グループ購買額は100万円であるため、対購買額還元率は5%となり、グループ(gb2)の2次

グループ購買額は200万円であるため、対購買額還元率は6%となり、グループ(gc2)の2次グループ購買額は100万円であるため、対購買額還元率は5%となる。次に、ステップs302では、各々の2次グループ購買額に、ステップs301で決定された対購買額還元率を乗算して、これを各グループのグループインセンティブ額とする。グループ(ga)のグループインセンティブ額は、400万円×7%で求められる28万円となる。同様に、グループ(gb1)のグループインセンティブ額は5万円、グループ(gb2)のグループインセンティブ額は12万円、グループ(gc2)のグループインセンティブ額は5万円となる。次に、ステップs303では、処理の対象となっている2次グループに、直下位の2次グループ(1次グループでは直下位であっても独立したグループは除く)があるか否かが判断される。直下位の2次グループがない場合には、ステップs304に移行し、ステップs302で求めたグループインセンティブ額を、そのまま、1次個人インセンティブ額とする。例えば、グループ(gb1)及び(gc2)の1次個人インセンティブ額は、グループインセンティブ額と同額の5万円となる。直下位の2次グループがある場合には、ステップs305に移行し、ステップs302で求めたグループインセンティブ額から、直下位の2次グループのグループインセンティブ額の総和を減算する。これにより算出された額を、そのグループの筆頭会員の1次個人インセンティブ額とする。例えば、グループ(gb2)の筆頭会員b2の1次個人インセンティブ額は、グループ(gb2)のグループインセンティブ額12万円から、グループ(gc2)のグループインセンティブ額5万円を引いた、7万円となる。グループ(ga)の筆頭会員aの1次個人インセンティブ額は、グループ(ga)のグループインセンティブ額28万円から、グループ(gb1)とグループ(gb2)のグループインセンティブ額の総和(5万円+12万円=17万円)を差し引いた、11万円となる。

【0034】〔ステップs4の詳細〕次に、図11に基づき、ステップs4の処理をより詳細に説明する。ステップs4は、1次個人インセンティブに対して独立グループによる修正を行い2次個人インセンティブを決定するステップである。ステップs401では、1次グループにおける直下位のグループに、独立グループとなったものがあるか否かが判断される。独立グループとなったものがなければ、s402に移行し、1次個人インセンティブをそのまま、2次個人インセンティブとする。上記の具体例では、グループ(gb2), (gc2)である。また、グループ(ga)についても、1次グループにおける直下位のグループ(gb1), (gb2)は、いずれも独立グループとなっていないため、グループ(ga)の筆頭会員aの2次個人インセンティブ額は、1次個人インセンティブ額と同じく11万円に決定され

る。独立グループとなったものがあれば、s 403に移行する。s 403では、独立グループとなったグループのグループ購買額に所定の修正還元率（例えば1%）を乗じた額を、1次個人インセンティブに加算し、これを2次個人インセンティブとする。上記の具体例では、グループ（g b 1）は、グループ（g c 1）が独立グループとなったものであるため、グループ（g b 1）の筆頭会員b 1の2次個人インセンティブ額は、グループ（g c 1）のグループインセンティブ額400万円に1%を乗じた4万円と、グループ（g b 1）のグループインセンティブ額の5万円との和である、9万円に決定される。

【0035】〔ステップs 5の詳細〕次に、図12に基づき、ステップs 5の処理をより詳細に説明する。ステップs 5は、2次個人インセンティブと、原資決定システム300により決定されたインセンティブ原資に基づき、会員に還元されるインセンティブを最終的に算出決定するステップである。ステップs 501では、2次個人インセンティブと、販売店起源のインセンティブ用原資を決定する手段310で求められた販売店起源のインセンティブ用原資との比率を求め、これを会員のシェア率（配分率）とする。前述よりの具体例で言えば、販売店の売り上げ総額は、総購買額と一致するため、8人の購買総額の800万円となる。そして、例えば、グループ（g b 1）の筆頭会員b 1の2次個人インセンティブ額は9万円であるため、会員b 1のシェア率は9/800となる。ステップs 502では、会員のシェア率を、総原資（販売店起源のインセンティブ用原資と事務局起源のインセンティブ用原資との和（即ち、原資決定システム300により決定されたインセンティブ原資））に乗ずる。これにより、会員のインセンティブが最終的に決定される。前述よりの具体例で言えば、事務局起源のインセンティブ用原資を200万円とすると、インセンティブ原資の総額は1000万円となる。これに、会員b 1のシェア率は9/800を乗ずると、90/8万円＝112.500円となり、これが会員b 1のインセンティブとして決定される。尚、会員のシェア率に対して、販売店起源のインセンティブ用原資と事務局起源のインセンティブ用原資とをそれぞれ別個に乗じて、各起源別のインセンティブを求め、これらを加算するようにしてもよい。

【0036】〔インセンティブ決定システムのまとめ〕以上のように、会員のインセンティブが決定されるが、会員のインセンティブは所定の期間毎に精算される。その単位は、1か月や1年等の適宜期間とすればよく、その期間中、会員のインセンティブは随時加算されることとなる。また、会員のインセンティブの決定の演算処理は、精算期間中に少なくとも1度行えばよいが、その回数を多くするほど、精算期間の中間でのインセンティブの確認が可能となるため、1日に1回以上行うことが望

ましい。また、会員の要求に基づき、インセンティブの決定の演算処理を実行する手段を設けてもよい。このインセンティブの決定手段は、顧客に対してのみを適用してもよく、顧客のみならず販売店を含めて適用してもよい。この場合、販売店は、一般に、最も上位の会員として位置付けされることとなる。また、販売店に対しては、顧客と異なる対購買額還元率決定テーブルを用いるなど、システムの全体は共通して適用するものの、一部のみを販売店専用の手段に変更して実施することもできる。例えば、顧客に対しては、グループ独立の例外を適用するステップs 2と独立グループによる修正を行うシステムs 4とを実行せず、販売店にのみ実行するシステムとしてもよい。

【0037】〔決定システムデータベース〕以上のインセンティブ決定システム400は、上記の各ステップで算出したり決定したり持ちいた各数値や条件を記憶するインセンティブに関するデータベース410を備える。このデータベースは、会員番号や氏名等の会員を特定する情報、1次及び/又は2次グループ購買額、1次及び/又は2次個人インセンティブ、最終のインセンティブ、販売店及び/又は事務局起源のインセンティブ、会員のシェア率、対購買額還元率等の情報を記憶する。

【0038】〔公表システム〕次に、公表システム500について図13を参照して説明する。この公表システム500は、決定されたインセンティブを公表すると同時に、広告を行うシステムであり、主としてインターネット等のネットワーク上のサーバ（ウェブサーバ）を通じて、インセンティブに関する情報や広告情報が提供される。即ち、この公表システム500は、前述の各種のデータベースの情報から、インセンティブに関する必要な情報と、広告情報を、ネットワークを通じて配付する手段であり、事務局の管理下におかれたサーバーコンピュータをハードウェア資源として用いる。この公表システム500は、顧客情報のデータベース110、販売店情報のデータベース120、購買額データベース210及び上述のインセンティブに関するデータベース410と、さらに、コンテンツデータベース510と、メール送信履歴のデータベース520とに関連付けられている。会員の最終のインセンティブ等、会員のインセンティブに関する情報と、広告主が掲示を希望する広告情報とは、これらのデータベースの情報に基づき生成されると共に記録され、公表システム500のサーバーコンピュータを通じて、事務局が開設するホームページ等に掲載される。

【0039】図14は、顧客側へ送信される画面の例であり、その画面には、表示対象会員の精算期間中の購買額総計の表示531、昨日の購買額総計の表示532が、購買額データベース210の情報に基づきなされる。また、精算期間中の広告額総計の表示533、総インセンティブの表示534が、原資用データベース33

0の情報に基づきなされる。対象会員の直下位の会員を筆頭会員とするグループの2次グループ購買額の表示536が、当該直下位の会員の名前の表示535、対購買額還元率の表示537及び当該直下位の会員を筆頭会員とするグループのグループインセンティブの表示538と共に、インセンティブに関するデータベース410の情報に基づきなされる。また、対象会員を筆頭会員とするグループの2次グループ購買額の表示539、当該対象会員の対購買額還元率の表示540、当該対象会員を筆頭会員とするグループのグループインセンティブの表示541、当該対象会員の2次個人インセンティブの表示542、当該対象会員の最終のインセンティブの表示543、当該対象会員の事務局起源のインセンティブの表示544及び当該対象会員の会員シェア率の表示545がなされる。また、広告の表示546も同時に行うことが望ましい。このような顧客側へ送信される画面は、各顧客のパスワードを入力することにより、表示させることができる。

【0040】この画面例は、各会員の最も知りたい情報、即ち最終のインセンティブの表示543を含んでおり、各会員は、これを見るために、当該ホームページ等のネットワークサイトにアクセスする。そして、このネットワークサイトに、コンテンツデータベース510に基づく広告を表示することによって、或いは広告主のウェブサイトリンクを張ることによって、広告効果が高くなると考えられる。従って、この広告掲載について、事務局は利益を得ることができ、これを事務局起源の資源として利用し得るものである。尚、同様の情報を含んだ電子メールを、各会員に送ることもでき、その送信履歴はメール送信履歴のデータベース520に記録される。この電子メールには、広告主のホームページ等のウェブサイトのURLを記載する。さらに、チラシやダイレクトメール等の紙媒体を利用して、広告を行ってもよい。また、上記の例では、顧客の購買額に基づきインセンティブを決定したが、事務局が開設するホームページ等のウェブサイトに対するアクセス数により、会員に対してインセンティブを与えるようにしてもよい。

【0041】【インセンティブ実行システム】インセンティブ実行システム600は、決定されたインセンティブを、最終的に会員に還元する手段を提供するものである。具体的には、インセンティブ実行システム600は、図15に示すように、顧客情報のデータベース110、販売店情報のデータベース120、購買額データベース210及び上述のインセンティブに関するデータベース410と関連付けられている。インセンティブ実行システム600は、これらのデータベースの情報から必要な情報を入手し、顧客に対する支払明細データ601、支払月報602、支払履歴を603、販売店に対する請求明細データ604、請求月報605、請求履歴606を、出力する。この出力は、紙出力であってもよ

く、電子情報であってもよい。支払明細データ601は、会員に対して最終インセンティブを支払ためのデータであり、顧客の銀行口座、最終インセンティブの情報を含む。このインセンティブ実行システム600は、金融機関607に対して、インセンティブに関するデータベース410に記録された最終のインセンティブの金額の情報に基づき、所定の顧客の口座に所定の金額の現金を振り込むように指示を出すための出力手段を含む。このように、現金を振り込む他、次の購入に際して、最終インセンティブの分だけ割引引くと言った方法を取る等、その方法は適宜変更し得る。割引きのポイントを交付する場合には、割引き券の発行や、コンピュータネットワーク上での取引では割引きポイントをサーバー上に記録して次回購入時にはこのポイントから差引するという方法や、電子メール等によ、各会員に割引きのポイントを通知するという方法を取ることもできる。また販売店に対しては、事務局に納める納付金が請求される。例えば、購買額に対する所定の率（例えば10%）の金額を納付金とする場合、購買額データベース210から各販売店における購買額の合計を求める手段と、この合計額に所定の率を乗ずる手段として実施でき、求められた納付金額により、請求書を発行する手段や、金融機関に対して販売店の口座から納付金額を引き落とすことを指示する手段を付加して実施し得る。販売店に対してもインセンティブを付与する場合には、この事務局に納める納付金を決定する手段に、相殺手段を付加することができる。即ち、前述のように決定され、インセンティブに関するデータベース410に記録された最終のインセンティブの金額を、納付金の金額から差引いて、相殺済の納付金額を決定する相殺手段を付加することができる。

【0042】【検索】インセンティブに関するデータベース410等のデータベースの情報は、適宜検索手段によって、随時検索可能なものとする。特に、グループに関するデータは、顧客間の関係が特定でき、しかも、顧客の購買額を含む実際の消費活動の多少を、グループとして認識することができる。その結果、検索結果をマーケティングに利用するにしても、事務局又は販売店と、消費者個人との関係に止まらず、顧客間のつながりを実際の消費活動に結びつけた形で捉えることができ、情報の多面的な利用が可能となる。

【0043】

【発明の効果】本願の請求項1の発明にあつては、会員間の紹介の関係から特定される下位会員の購買金額とに基づき、各会員のインセンティブ得点を算出して各会員に与えるインセンティブを決定する決定手段を備えたものであるため、各会員は、自らの購買金額に基づくインセンティブに加えて、下位会員の購買金額に基づくインセンティブを得ることができる機会が与えられる。その結果、会員に、多くの紹介者を紹介せんとし、さらに紹介した会員に対して販売店会員の店での消費を促す動機

付けとなり得る、インセンティブ用システムを提供することができたものである。本願の請求項2の発明にあつては、広告収入額等の事務局の活動に基づき得られた収入額であつて販売店会員における顧客会員による購買額以外の収入額に基づき事務局起源のインセンティブ用原資を決定する手段を含むものであるため、単に、販売店起源のインセンティブ用原資のみを利用する場合に比して、多くの原資から顧客にインセンティブとして還元することができることは勿論、販売店の金銭的な負担を軽減することができるインセンティブ用システムを提供することができたものである。本願の請求項3の発明にあつては、会員に、多くの紹介者を紹介せんとし、さらに紹介した会員に対して販売店会員の店での消費を促す動機付けとなり得る、インセンティブ用システムを提供することができると同時に、販売店起源のインセンティブ用原資のみを利用する場合に比して、多くの原資から顧客にインセンティブとして還元することができ、しかも、販売店の金銭的な負担を軽減することができるインセンティブ用システムを提供することができたものである。請求項4に記載の発明にあつては、ネットワーク上のウェブサイトにて会員のインセンティブを表示させる手段と、事務局起源のインセンティブ用原資となる広告収入のための広告情報を、上記のウェブサイトにて表示させる手段とを備えたものであるため、自らのインセンティブを確認するために、このウェブサイトには多くの顧客の吸引力が発生する。その顧客吸引力に基づき、そのサイトに広告を掲載して広告収入を得ることによって、事務局起源のインセンティブ用原資を増大させることが可能となるインセンティブ用システムを提供することができたものである。請求項5及び6に記載の発明にあつては、下位会員の利益を不当に削減することなく、上位会員にインセンティブを与えることができるという効果も発揮するインセンティブ用システムを提供することができたものである。請求項7に記載の発明にあつては、購買額が高くなるに従つて、段階的に多くのインセンティブを得られるため、顧客に対して、販売店会員の店で多くの消費を行う動機付けとなるインセンティブ用システムを提供することができたものである。請求項8に記載の発明にあつては、所定条件の下位会員の購買金額についてはインセンティブ得点を算出の基礎としない例外手段を備えたため、上位会員のみが多くの利益をいつまでも享受することを防止したインセンティブ用システムを提供することができたものである。請求項9に記載

の発明にあつては、会員に、多くの紹介者を紹介せんとし、さらに紹介した会員に対して販売店会員の店での消費を促す動機付けとなり得る、インセンティブの決定方法を提供することができたものである。請求項10に記載の発明にあつては、会員に、多くの紹介者を紹介せんとし、さらに紹介した会員に対して販売店会員の店での消費を促す動機付けとなり得る、インセンティブシステム用のコンピュータ用プログラムを記録した記録媒体を提供することができたものである。

#### 10 【図面の簡単な説明】

【図1】本願発明に係るインセンティブ用システムの全体構成図である。

【図2】同システムの基礎データ管理システムの構成図である。

【図3】購買データ管理システムの構成図である。

【図4】原資決定システムの構成図である。

【図5】インセンティブ決定のためのグループの具体例の説明図である。

20 【図6】インセンティブ決定のための例外手段適用後のグループの具体例の説明図である。

【図7】インセンティブの決定までの処理のフローチャートである。

【図8】グループ確認処理のフローチャートである。

【図9】個人1次インセンティブ額の決定処理のフローチャートである。

【図10】対購買額還元率のテーブルの説明図である。

【図11】個人2次インセンティブ額の決定処理のフローチャートである。

30 【図12】最終インセンティブの決定処理のフローチャートである。

【図13】公表システムの構成図である。

【図14】公表システムにおいて顧客側に送信される画面の説明図である。

【図15】インセンティブ実行システムの構成図である。

#### 【符号の説明】

100 基礎データ管理システム

200 購買額データ管理システム

300 原資決定システム

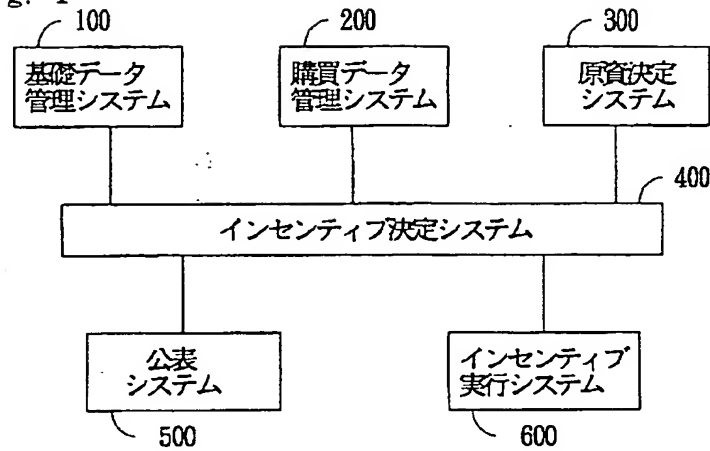
40 400 インセンティブ決定システム

500 公表システム

600 インセンティブ実行システム

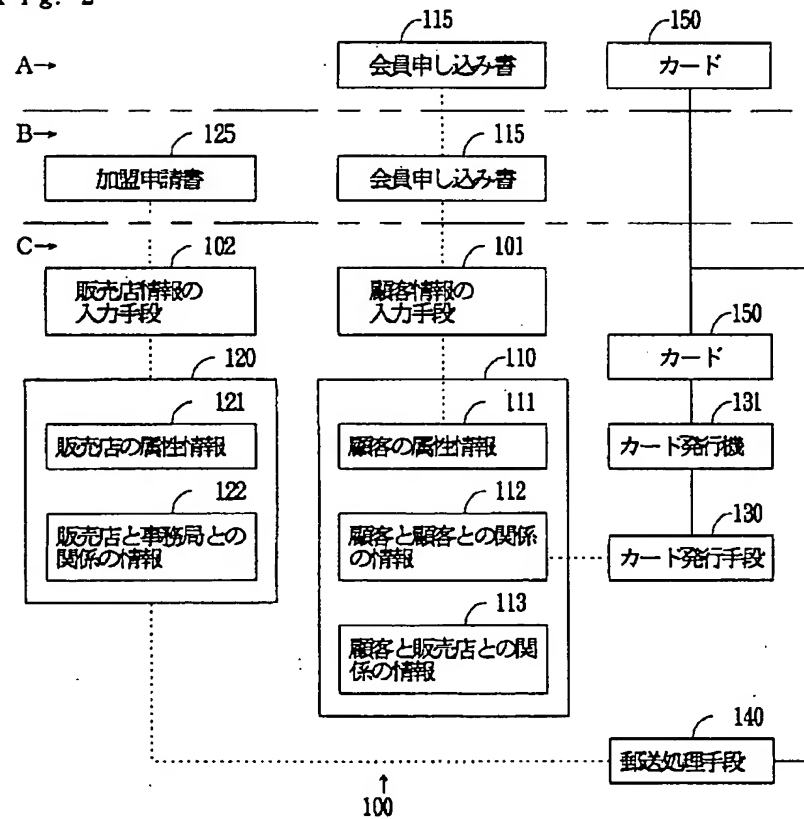
【図1】

Fig. 1



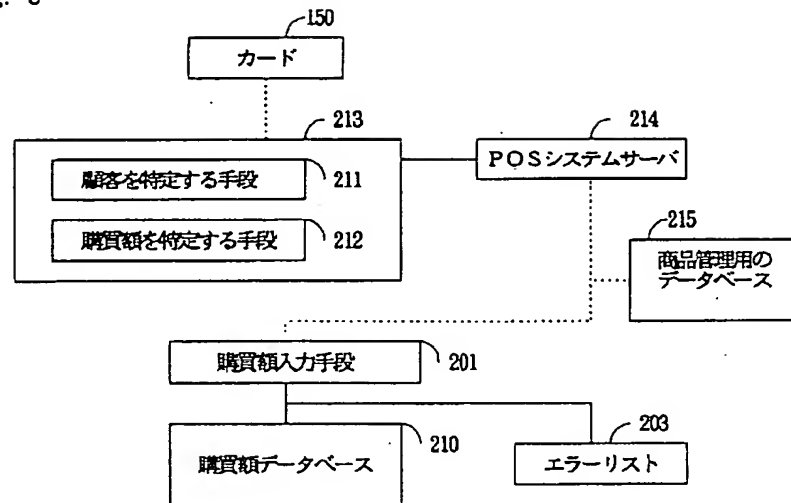
【図2】

Fig. 2



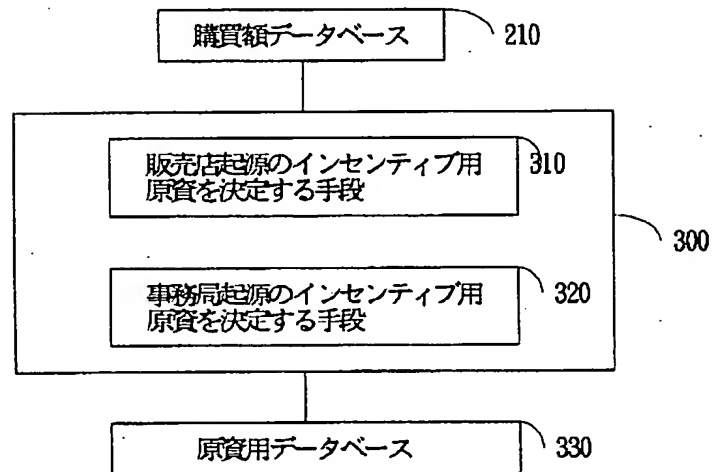
【図 3】

Fig. 3



【図 4】

Fig. 4



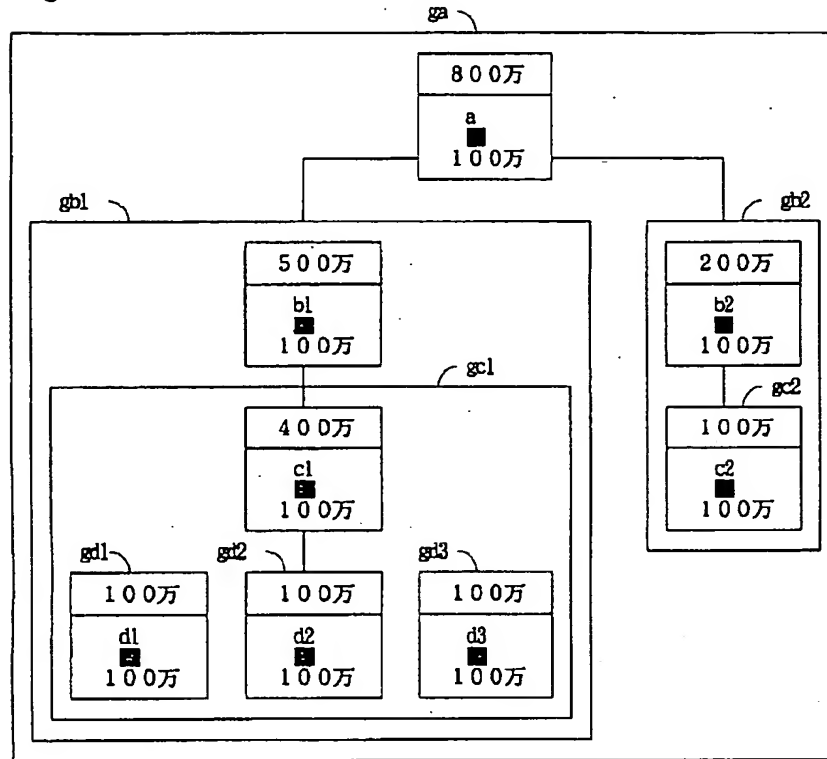
【図 10】

Fig. 10

購買額 (円)	還元率 (対購買額)
0～9,999	0%
10,000～49,999	1%
50,000～99,999	2%
100,000～499,999	3%
500,000～999,999	4%
1,000,000～1,999,999	5%
2,000,000～2,999,999	6%
3,000,000～以上	7%

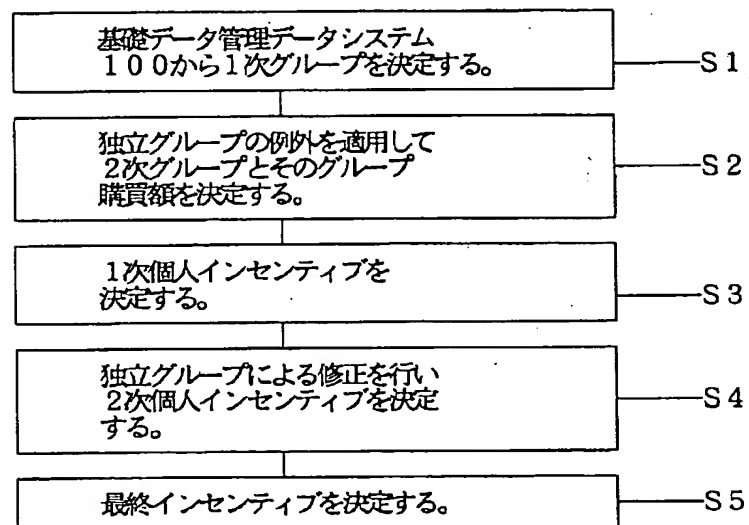
【図5】

Fig. 5



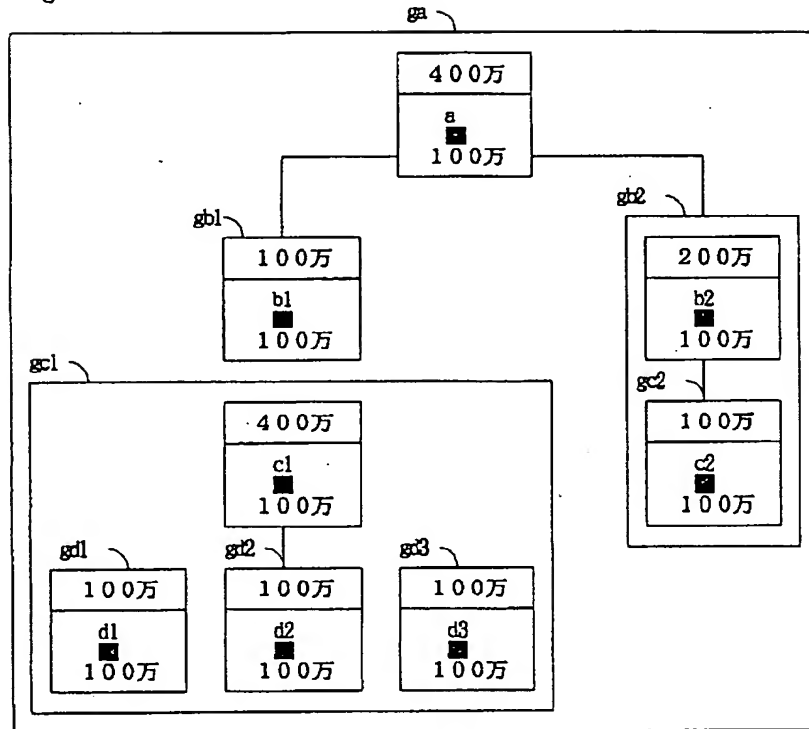
【図7】

Fig. 7



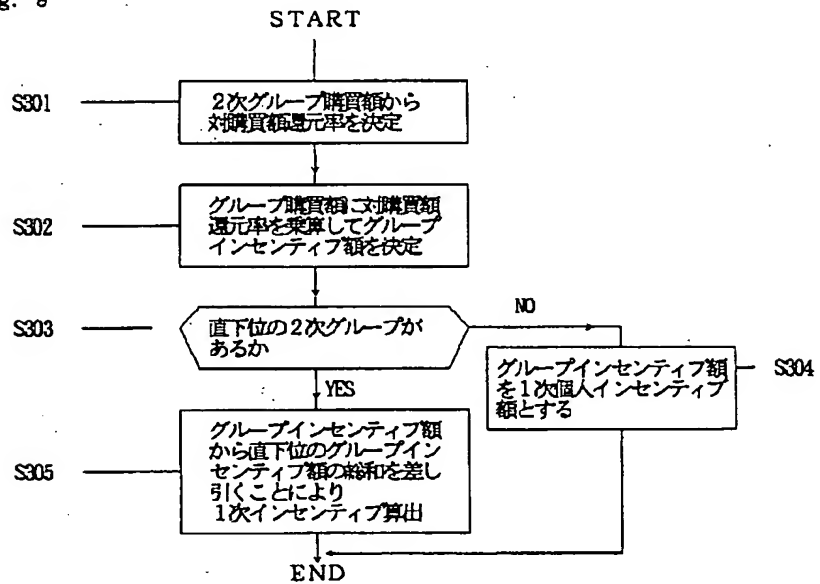
【図 6】

Fig. 6



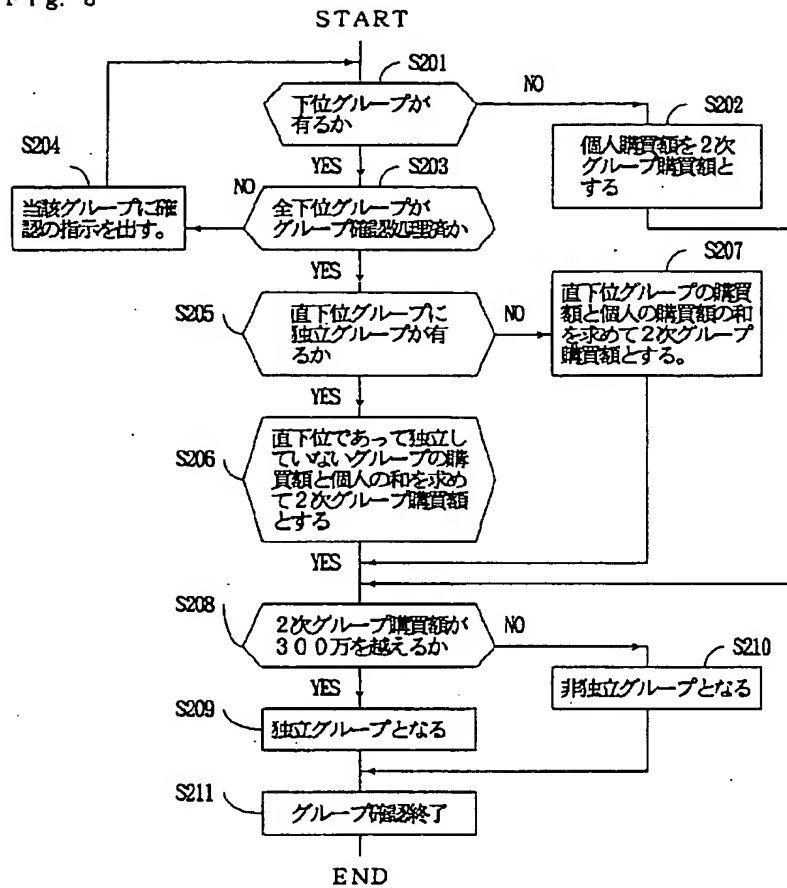
【図 9】

Fig. 9



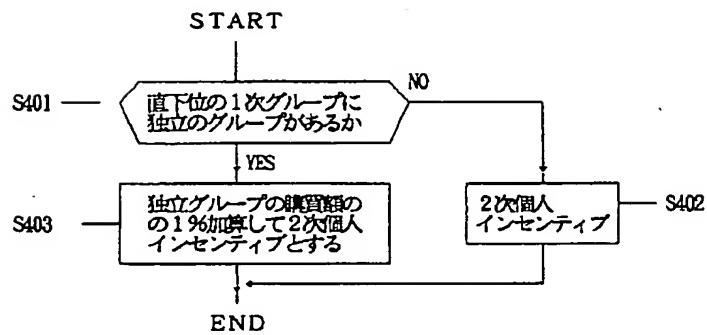
【図8】

Fig. 8



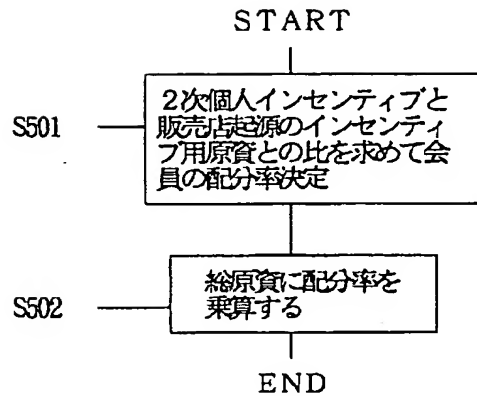
【図11】

Fig. 11



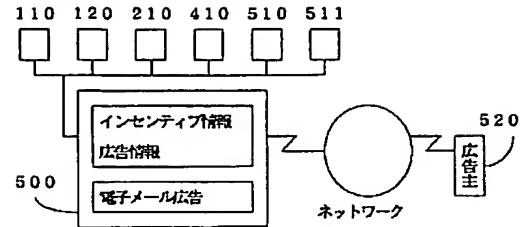
【図12】

Fig. 12



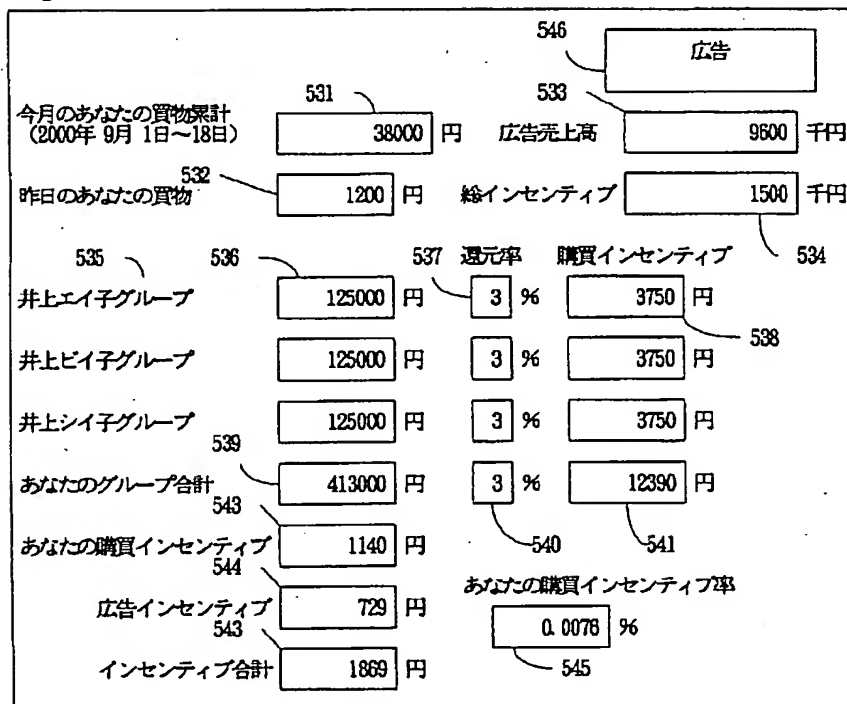
【図13】

Fig. 13



【図14】

Fig. 14



【図15】

Fig. 15

